

PERDAGANGAN ALA NABI MUHAMMAD SAW GAMBARAN TAULADAN YANG HILANG DI PERDAGANGAN GLOBAL

Oleh :

NIHAYATUR ROHMAH

IAI NGAWI JATIM

Email: nihayaturrohmah@yahoo.co.id

Abstrak

Kajian sejarah mengenai perdagangan dan etika bisnis Muhammad sebelum ditunjuk sebagai nabi merupakan kajian yang menarik, karena perilaku dan etika bisnis yang diterapkan oleh Muhammad didasarkan pada kajian ayat-ayat al-Qur'an. Setelah ditunjuk sebagai nabi, kehidupan Nabi Muhammad lebih dibimbing oleh wahyu-wahyu al-Qur'an. Beberapa prinsip yang diterapkan oleh Muhammad adalah jujur, amanah, timbangan yang tepat, menghindari gharar, tidak menimbun barang, tidak melakukan al-ghalb dan tadlis di antara penjual dengan pembeli.

Kata Kunci: etika, moral, bisnis, ekonomi, perdagangan Muhammad SAW.

PENDAHULUAN

Makna Selama ini banyak orang memahami perdagangan adalah bisnis, yang tujuan utamanya memperoleh keuntungan sebanyak-banyaknya. Hukum ekonomi klasik yang mengendalikan modal sekecil mungkin dan mengeruk keuntungan sebesar mungkin telah menjadikan para 'pelaku bisnis' menghalalkan segala cara untuk meraih keuntungan, mulai dari cara memperoleh bahan baku, bahan yang digunakan, tempat produksi, tenaga kerja, pengelolaannya, dan pemasarannya dilakukan seefektif dan seefisien mungkin. Hal ini tidak mengherankan jika para pelaku bisnis jarang memperhatikan tanggungjawab sosial dan mengabaikan etika bisnis.

Perdagangan Muhammad SAW dalam tinjauan sejarah dikenal sebagai pelaku bisnis yang sukses, perdagangan saat ini harusnya melihat perilaku bisnis Muhammad semasa hidupnya. Mental pekerja keras Muhammad dibentuk sejak masa kecil sewaktu diasuh Halimah Assa'diyah hingga dewasa. Bersama anak-anak

Halimah, Muhammad yang saat itu berusia 4 tahun menggembala kambing. Pengalaman ini yang kemudian ia jadikan sebagai pekerjaan penggembala kambing-kambing milik penduduk Makkah.

Pengalaman Muhammad merupakan hasil terpaan pergulatannya dengan kehidupan masyarakat Jahiliyyah. Sejak usia 12 tahun Muhammad memiliki kecenderungan berbisnis. Ia pernah melakukan perjalanan ke Syam bersama pamannya, Abu Thalib. Ia juga mengunjungi pasar-pasar dan festival perdagangan, seperti di pasar Ukaz, Majinna, Dzul Majaz dan tempat lainnya. Gelar al-Amīn bagi dirinya yang waktu itu ia masih muda semakin menambah para pebisnis lain untuk membangun jaringan bersamanya, baik ketika ia menjadi karyawan Khadijah maupun menjadi suaminya.

Kesibukan sehari-harinya mengantarkan Muhammad menjadi pelaku bisnis yang profesional dengan mempertimbangkan etika bisnis yang diyakininya. Profesi ini ditekuni Muhammad hingga ia berusia 40 tahun, sejak ia resmi menjadi rasul. Hal ini juga mencerminkan bahwa segala perilaku dan perbuatannya yang dilakukan sebelumnya adalah bukan atas bimbingan wahyu, namun atas dasar pengalaman sosialnya dengan pertimbangan akal pikirannya.

Jika memerhatikan sejarah keberhasilan Muhammad dalam mengelola bisnis maka kuncinya adalah akhlak mulia (seperti tutur kata yang baik dan jujur). Namun apakah modal tersebut cukup dalam membekali seseorang dalam mengelola bisnis jika ia tidak memiliki latar belakang kuat dalam dunia bisnis. Faktor-faktor apa yang mendorong Muhammad menjadi pebisnis dan sukses dalam menggelutinya. Siapakah yang membimbingnya, sementara ia belum menjadi Nabi yang selalu menerima wahyu dan membimbingnya. Sementara al-Qur'an sebagai wahyu yang selalu membimbing Muhammad baru turun ketika ia berusia 40 tahun. Artinya selama 39 tahun, Muhammad belajar dari keluarga dan lingkungannya.

Hingga pada akhirnya penulis berupaya untuk menganalisa 1) Bagaimana bentuk perdagangan ala Nabi Muhammad SAW.? 2) Apa saja faktor yang mendorong Muhammad SAW sebagai pedagang? sejauh ini dua asumsi tersebut dirasa mandek karena beberapa faktor yang menurut peneliti karena berhentinya para intelektual muslim dalam menganalisa, menyimpulkan dan menulis perdagangan ala Nabi Muhammad pada masa itu.

PEMBAHASAN

A.Perdagangan Ala Rosululloh

Rosululloh tidak diragukan lagi dalam ajaran-ajarannya selalu memperhatikan bagaimana seorang pedagang menjaga hubungan dengan konsumen. Beliau tidak pernah bertengkar dengan pelanggannya semua orang yang berhubungan dengan beliau selalu merasa senang, puas, yakin dan percaya akan kejujuran Muhammad SAW. Demikian pula dalam pelestarian alam. Beliau sangat terkenal mengajarkan kepada kita agar menanam pepohonan. Walaupun negri ini akan kiamat, namun jika ada bibit tanaman di tangan anda, tanamlah segera. Juga di ajarkan, agar kita tidak menebang pohon sembarangan sebab pepohonan itu banyak manfaatnya. Bila seseorang menanam pohon dan berbuah apakah buah itu di curi orang atau dimakan burung, maka nilainya sama dengan sedekah, alangkah hebat dan tingginya nilai penghijauan ini, namun tidak banyak orang yang melaksanakannya.

Demikian sifat-sifat yang dimiliki Rosululloh SAW yang bercermin dalam kegiatan beliau dalam berbisnis. Konsep bisnis Muhammad SAW juga memperhatikan (Prophetic Values Of Business And Management)

1. Benar (siddiq), Nilai dasarnya adalah integritas, nilai-nilai dalam bisnisnya berupa jujur, ikhlas, terjamin dan keseimbangan emosional
2. Amanah, Nilai dasar terpercaya, dan nilai-nilai dalam berbisnisnya ialah adanya kepercayaan , bertanggung jawab, transparan dan tepat waktu.
3. Fathonah, Nilai dasarnya adalah memiliki pengetahuan luas, nilai-nilai dalam bisnis ialah memiliki visi, pemimpin yang cerdas, sadar produk dan jasa, serta belajar berkelanjutan.
4. Tabligh, Nilai dasarnya ialah komunikatif, dan nilai bisnisnya ialah supel, penjual yang cerdas, deskripsi tugas, delegasi wewenang, kerja tim, koordinasi, mempunyai kendali dan supervisi.
5. Berani, Nilai bisnisnya, mau dan mampu mengambil keputusan, menganalisis data, keputusan yang tepat dan cepat tanggap.

Sifat-sifat dasar tersebut sangat mempengaruhi prilaku Muhammad SAW dalam berbisnis, sehingga dapat membawa sukses dala berbisnis. Hal ini

merupakan pula suri tauladan yang dapat diikuti oleh ummatnya, agar bisnis yang digeluti dapat berkembang dengan baik dan diridhoi oleh Alloh SWT.¹

Pasar memegang peranan penting dalam perekonomian masyarakat muslim pada masa Rosululloh SAW sendiri pada awalnya adalah seorang pebisnis, demikian pula khulafaur rosyidin dan kebanyakan sahabat. Pada usia tujuh tahun, Muhammad di ajak oleh pamannya Abu Tholib berdagang ke negeri Syam. Kemudian sejalan dengan usianya yang semakin dewasa, Muhammad semakin giat berdagang, baik dengan modal sendiri ataupun bermitra dengan orang lain. Kemitraan, baik dengan sistem *mudhorobah* atau *musyarokah*, dapat dianggap cukup populer pada masyarakat arab saat itu. Salah satu mitra bisnisnya adalah ibu Khadijah RA seorang wanita pengusaha yang cukup disegani di Makkah, yang akhirnya menjadi isteri beliau. Berkali-kali Muhammad terlibat urusan dagang ke luar negeri (Syam, Syria, Yaman, dan lain-lain) dengan membawa modal dari ibu Khadijah RA. Setelah menjadi suami ibu Khadijah pun Muhammad juga tetap aktif berbisnis, termasuk berdagang di pasar-pasar lokal sekitar kota Makkah.

Muhammad adalah seorang pedagang profesional dan selalu menjunjung tinggi kejujuran, ia mendapat julukan '*Al-Amiin*' (yang terpercaya). Ketika masyarakat muslim telah ber-hijrah ke Madinah, rosululloh SAW menjadi pengawas pasar atau *Al-Muhtashib*. Beliau mengawasi jalannya mekanisme pasar di Madinah dan sekitarnya agar tetap dapat berlangsung secara Islami.

Pada saat itu mekanisme pasar sangat dihargai. Beliau menolak untuk membuat kebijakan penetapan harga manakala tingkat harga di Madinah pada saat itu tiba-tiba naik. Sepanjang kenaikan terjadi karena kekuatan permintaan dan penawaran yang murni, yang tidak dibarengi dengan dorongan-dorongan monopolistik dan monopsonistik, maka tidak ada alasan untuk tidak menghormati harga pasar.² Pada saat itu para sahabat berkata, "*Wahai Rosululloh, tentukan harga untuk kita!*". Beliau menjawab, "*Alloh itu sesungguhnya adalah penentu harga, penahan, pencurahan, serta pemberi rizki. Aku mengharapkan dapat menemui*

¹ H buchari alma, Manajemen bisnis syari'ah: menanamkan nilai dan praktik syari'ah dalam bisnis komtemporer, (bandung: Alfabeta 2014) hlm. 252-257

² P3EI, *Ekonomi Islam*, (jakarta: PT Raja Grafindo, 2014), hlm. 302

Tuhanku di mana salah seorang dari kalian tidak menuntutku karena kedzoliman dalam hal darah dan harta.”³

Dalam hadits di atas jelas dinyatakan bahwa pasar merupakan hukum alam (*Sunnatulloh*) yang harus di junjung tinggi. Tak seorangpun secara individual dapat memengaruhi pasar, sebab pasar adalah kekuatan kolektif yang telah menjadi ketentuan Allah SWT. Pelanggaran terhadap harga pasar, misalnya penetapan harga dengan cara dan karena alasan yang tidak tepat, merupakan suatu ketidakadilan (*Zlum/Injustice*) yang akan dituntut pertanggungjawabannya di hadapan Allah SWT. Sebaliknya dinyatakan bahwa penjual yang menjual dangangannya dengan harga pasar adalah laksana orang yang berjuang di jalan Allah SWT (*Jihad-Fii-Sabilillah*), sementara yang menetapkan sendiri termasuk sebuah perbuatan ingkar kepada Allah SWT. Dari Ibnu Mughiroh terdapat suatu riwayat ketika Rasulullah SAW. Melihat seorang laki-laki menjual makanan dengan harga yang lebih tinggi dari pada harga pasar. Rasulullah SAW bersabda, *“orang-orang yang datang membawa barang ke pasar ini laksana orang yang berjihad Fii Sabilillah, sementara orang-orang yang menaikkan harga (melebihi harga pasar) seperti orang yang ingkar kepada Allah SWT.”*

Penghargaan Islam terhadap mekanisme pasar berdasar pada ketentuan Allah SWT bahwa perniagaan harus dilakukan secara baik dengan rasa suka sama suka (*antaradin minkum/mutual goodwill*). Dalam Al-Qur'an dinyatakan, *“Hai orang-orang yang beriman janganlah kamu saling memakan harta sesamamu secara bathil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama suka diantara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu, Sesungguhnya Allah SWT maha penyayang kepadamu”* (An-Nisa: 29). Agar mekanisme pasar berjalan dengan baik dan memberika *Mutual goodwill* bagi para pelakunya, maka nilai-nilai moralitas mutlak harus ditegakkan. Secara khusus nilai moralitas yang mendapat perhatian penting dalam pasar adalah persaingan yang sehat (*Fair Play*), kejujuran

³ Hadits ini di riwayatkan oleh enam imam hadits yang utama, kecuali An-Nasa'i sehingga merupakan hadits *Hasan Sahih*. Terdapat juga hadits lain juga yang di riwayatkan Abu Dawud dari laporan Abu Hurairoh RA, bahwa ada seseorang berkata kepada Nabi SAW., “wahai Nabi Allah, tempatkanlah harga untuk kita!”, nabi menjawab, *“engkau harus berdo'a kepada Allah SWT untuk itu!”*. Orang lain juga datang kepada Nabi meminta hal yang sama sehingga Nabi menjawab. *“hanya Allah SWT yang menurunkan dan menaikkan harga!”*.

(*honesty*), keterbukaan (*Transparency*) dan keadilan (*Justice*). Nilai-nilai moralitas ini memiliki akar yang kuat dalam ajaran Islam, sebagaimana di cantumkan dalam berbagai ayat Al-Qur'an.⁴ Untuk itulah Rosululloh SAW telah menetapkan beberapa larangan terhadap praktik-praktik bisnis negatif yang dapat menggagu mekanisme pasar yang Islami.⁵

A. Faktor-faktor Yang Mendorong Muhammad Menjadi Pedagang

a. Faktor Geografis Arab

Sejarawan Muslim membagi penduduk Arab menjadi tiga kelompok, yaitu al-Arab al-Badi'ah (Arab kuno), 'Arab al-'Arabiyyah (Arab pribumi), dan 'Arab al-Mustaribah (Arab pendatang). Keberadaan komunitas Arab kuno ini sudah tidak diketahui sejarahnya. Sedangkan orang Arab pribumi adalah turunan dari Khatan yang lebih populer dengan Arab Yaman, dan Arab pendatang adalah turunan dari nenek moyang Nabi Ismail yang datang berdiam di Hejaz, Tahama, Nejad, Palmerah, dan lain-lain yang dikenal sebagai penduduk Arab Utara. Dari segi tempat mereka terbagi menjadi dua kelompok, yaitu ahl al-Hadharah (penduduk kota) dan ahl al-Badiyah (penduduk gurun pasir). Kondisi geografis yang berbeda-beda ini berpengaruh pada perbedaan pranata sosial, tata cara kehidupan, profesi mencari nafkah (ekonomi), dan peradaban.⁶

Karena faktor geografis, perekonomian yang dijalankan oleh bangsa Arab sebelum Islam amat sangat sederhana dan terbatas. Mayoritas aktivitas ekonomi penduduk Arab adalah menggembala dan berternak binatang. Mereka yang bekerja dalam dunia pertanian atau perdagangan juga tidak bisa lepas dari peternakan. Hal ini disebabkan para petani membutuhkan hewan-hewan untuk mendukung aktivitasnya di pertanian. Demikian juga pedagang membutuhkan binatang untuk mengangkut dagangannya. Wajar jika persengketaan antara warga berkutat pada masalah peternakan. K. Hitti sebagaimana dikutip oleh

⁴ Al-qur'an Al-An'am: 152, Al-qur'a, al-Isra': 35, Al-qur'an Al-Muthaffifin: 1-6.

⁵ P3EI, *Ekonomi Islam*, (jakarta: PT Raja Grafindo, 2014), h. 303

⁶ M. Abdul Karim, *History of the Muslim Thought and Civillization*, terj. Tim Pustaka Book Publisher, *Sejarah Pemikiran dan Peradaban*, (Yogyakarta: Pustaka Book Publisher, 2007), h. 50.

Abdul Karim bahwa konflik antara penduduk Arab seputar pada persengkataan hewan ternak, padang rumput dan mata air.⁷

Aktivitas ekonomi bangsa Arab meliputi tiga bidang, yaitu perdagangan, pertanian dan industri. Perdagangan dilakukan oleh orang-orang yang tinggal daerah perkotaan. Aktivitas ini dijalankan terutama di Makkah sebagai kawasan yang tandus. Makkah adalah pusat kota dimana orang sering berziarah dan berkumpul di ka'bah. Di daerah ini juga sering ada pasar musiman sebagai tempat perdagangan. Letak Makkah sangat strategis karena ia menghubungkan lalulintas perekonomian, yaitu Syam (Yordania, Palestina, Libya), Yaman dan Habasyah (Ethiopia).⁸

Aktivitas pertanian dilakukan bangsa Arab di daerah-daerah yang subur seperti Yaman, Thaif, daerah utara dan sebagian lahan pertanian di Hijaz. Pada umumnya kegiatan pertanian ini di desa daerah-daerah tersebut. Madinah adalah salah satu kota yang memiliki kesuburan tanah dan irigasi bagus, sehingga daerah ini merupakan penghasil kurma, gandum dan buah-buahan.⁹ Sedangkan kegiatan industri hanya dilakukan sebagai kecil bangsa Arab. Profesi ini dilakukan oleh para budak dan orang Yahudi. Profesi yang cukup menonjol adalah tukang besi, tukang kayu, pembuatan senjata, dan pertenunan.

Muhammad ketika masa kecilnya menjadi penggembala binatang dengan penghasilan yang tidak banyak. Pekerjaan ini ia lakukan dengan terpaksa hingga ia di bawah asuhan Abu Thalib. Muhammad sadar bahwa menggembala bukan profesinya. Pengalaman menggembala ia peroleh ketika bersama anak-anak Halimah di kampung Banu Sa'ad. Setelah usia 4 tahun ia dikembalikan kepada ibunya (Aminah) dan menjadi penggembala untuk memenuhi kehidupannya.

Adapun orang tuanya (Abdullah) dan pamannya adalah seorang pedagang. Ia dibesarkan dalam wilayah perdagangan. Apa yang ia lihat dan

⁷ Ibid., h. 52-53.

⁸ Dr. Jaribah bin Ahmad al-Haritsi, *al-Fiqh al-Iqtisādi li Amīr al-Mu'minīn*, terj. H. Asmuni Sholihan Z, Lc., *Fiqih Ekonomi Umar bin al Khathab*, (Jakarta: Califa, 2006), h. 32.

⁹ Menurut catatan Ibnu Hajar dalam *Fath al-Bari*, Jil. 4 h. 503-504, Madinah pernah mengalami masa paceklik dan ini terjadi sebelum datangnya Islam. Pada musim paceklik ini para penduduknya memakan daun-daunan.

rasakan di Makkah menuntut dirinya untuk menjadi pedagang. Kesempatan untuk menjadi pedagang muncul ketika ia di bawah asuhan Abu Thalib yang profesinya sebagai pedagang. Pada masa asuhannya, Muhammad sering berkunjung dan berjualan di pusat-pusat keramaian, seperti pasar Ukaz, Majinna, Dzul Majaz, Basra, dan lain-lain.

Keinginan turut serta dalam kafilah berdagang selalau ditolak Abu Thalib dengan alasan keselamatan Muhammad. Setelah Abu Thalib merasa bahwa keinginan Muhammad untuk turut serta dalam rombongan kafilah berdagang semakin kuat, Abu Thalib mengijinkannya. Saat itulah Muhammad dapat menyaksikan bagaimana menempuh perjalanan jauh dan transaksi ekonomi dilangsungkan. Dengan demikian maka pembacaan Muhammad terhadap kondisi geografis Makkah menjadi motivator bagi dirinya untuk menekuni bisnis, bukan bertani atau menjadi penggembala.

b. Faktor ekonomi

Abdullah ibn Abdul Muthalib, orang tua Muhammad meninggal dalam usia muda, yakni tiga bulan setelah hari pernikahannya dengan Aminah. Ia meninggalkan sedikit warisan berupa lima ekor unta, beberapa ekor kambing dan seorang budak perempuan bernama Ummu Aiman.¹⁰ Unta dan kambing yang jumlahnya hanya sedikit tersebut habis digunakan untuk biaya persalinan dan perawatan Muhammad. Sejak lahir, Muhammad disusui ibunya selama tiga hari. Kemudian ia disusui oleh Suwaibah (budak Abu Lahab) selama empat bulan. Selanjutnya ia disusui Halimah bint Abi Zuwayb dari banu Sa'id ibn Bakr, seorang ibu dari suku Badui desa Banu Sa'ad yang berprofesi sebagai pengasuh dan ibu menyusui. Namun Halimah tidak menerima upah, karena Aminah adalah keluarga miskin dan tidak mampu membayarnya. Untuk mendeskripsikan bagaimana faktor ekonomi menjadi pendorong Muhammad sebagai pebisnis.

¹⁰ KH. Moenawar Cholil, Kelengkapan Tarikh Nabi Muhammad, Jil. 1, (Jakarta: Gema Insani Press, 2006), h. 81. Ummu Aiman inilah yang di kemudian hari merawat (melayani) Muhammad dan Aminah.

Tabel 1. Para Pengasuh Muhammad Sejak Lahir Hingga Menikah

Nama/Status	Lama Mengasuh	Tempat	Status Ekonomi
Halimah/pemelihara bayi profesional	4 tahun (571–575 M)	Kampung Sa'ad	Miskin
Aminah/Ibu Kandung	2 tahun (575–577 M)	Kota Makkah	Miskin
Abdul Muthalib/kakek	2 tahun (577–579 M)	Kota Makkah	Kaya
Abu Thalib/Paman	15 tahun (579-594 M)	Kota Makkah	Miskin

Sumber: Dikembangkan untuk penelitian.

pada tabel 1 menunjukkan beberapa orang yang mengasuh Muhammad sejak dilahirkan. Pertama, Muhammad diasuh oleh Halimah di kampung Sa'ad. Kampung Sa'ad adalah tempat dimana banyak Ibu-ibu yang memiliki profesi menyusui sekaligus sebagai ibu asuh. Atas jasanya mereka akan menerima biaya perawatan bayi selama diasuhnya dan jasa atas pekerjaannya. Kampung Sa'ad ini berjarak 60 KM dari Makkah.

Suatu waktu ibu-ibu asuh ini berombongan menuju Makkah untuk mencari anak asuh. Salah satu rombongan tersebut adalah Halimah, sebuah klan dari suku Hawazin. Beberapa kawan Halimah telah mendapatkan bayi asuh, sementara Halimah belum mendapatkan. Ia berkunjung ke rumah Siti Aminah karena diketahui ia memiliki bayi yang baru saja dilahirkan. Setelah melihat Muhammad, Halimah tertarik untuk merawatnya. Namun ia ragu karena bayi yang akan diasuhnya adalah anak yatim dan keluarga miskin. Akhirnya Halimah minta pertimbangan suaminya (Haris). Ia menceritakan kepada suaminya tentang apa yang dialaminya. Ia gagal memperoleh bayi, namun ada seorang bayi yang memiliki daya tarik dan Halimah ingin untuk mengasuhnya meskipun tanpa upah. Setelah memperoleh pertimbangan dan ijin dari suaminya, Halimah kembali menemui Aminah dan akhirnya Muhammad diserahkan kepada Halimah. Aminah merasa senang melepas Muhammad meskipun berat melepasnya. Aminah hanya berharap agar anaknya menjadi orang yang memiliki kemandirian sebagaimana anak-anak lain yang diasuh oleh

orang-orang Badui. Halimah berharap dengan mengasuh Muhammad ia akan memperoleh berkah dari Tuhan.¹¹

Halimah adalah keluarga miskin. Ia hanya memiliki beberapa kambing sebagai sumber penghidupannya. Kehadiran Muhammad dalam keluarganya menambah biaya kebutuhan hidupnya sekaligus membawa berkah. Kambing yang dirawatnya semakin bertambah dan susunya melimpah, tanaman Halimah juga menjadi subur dan memperoleh keuntungan yang berlipat.¹² Namun Halimah merasa ada sesuatu yang aneh pada diri Muhammad sehingga ia berhasrat untuk memeliharanya. Selama masa asuhan Halimah, Muhammad memiliki keistimewaan-keistimewaan dibanding dengan bayi pada umumnya. Pada usia 5 bulan Muhammad sudah mampu berjalan dan pada usia 9 bulan ia sudah berbicara. Pada usia 2 tahun ia sudah bisa dilepas bersama-sama anak Halimah untuk menggembala kambing yang dimilikinya.

- a. Muhammad diasuh oleh Halimah sebanyak dua kali selama empat tahun. Tahap pertama ketika beberapa saat setelah ia dilahirkan hingga berusia dua tahun. Tahap kedua, ketika Makkah dilanda wabah penyakit, Halimah mendatangi Aminah untuk merawatnya. Asuhan kedua ini terjadi selama dua tahun. Selama di bawah asuhan Halimah, Muhammad hidup dalam serba kekurangan mengingat keluarga Halimah adalah keluarga miskin.
- b. Muhammad dipangku oleh ibunya (Aminah). Setelah Muhammad diasuh selama 4 tahun, ia dikembalikan kepada ibunya. Dengan senang hati Aminah menerimanya karena ia sangat rindu kepadanya. Ia hidup bersama

¹¹ Muhammad bin Yasar menggambarkan keberhakan Halimah yang diperoleh melalui wasilah pemeliharaan Muhammad cukup banyak. Ketika Halimah membawa Muhammad menuju kampung Sa'ad, dalam perjalanan Halimah menyusuinya. Ia merasa aneh karena air susunya mengalir deras keluar. Binatang-binatang ternak milik Halimah, seperti onta dan kambing juga air susunya melimpah. Keluarga mereka meminum susu, termasuk Muhammad. Bahkan air susu yang diperolehnya surplus. Demikian juga binatang ternak tersebut berkembang dengan pesat. Rizki yang diperoleh Halimah terdengar oleh masyarakat, sehingga mereka para penduduk meminta agar para penggembalanya mengikuti hewan-hewan ternak Halimah dimana hewan ternak tersebut digembala. Dengan cara ini penduduk berharap agar air susu hewan ternaknya melimpah. Lihat Muhammad bin Yasar ibn Isaac, Sirah Ibn Ishaq, (Surakarta: Muhammadiyah University Press, 2002), h. 105.

¹² H. Rus'an, Lintasan Sejarah Islam di Zaman Rasulullah SAW, (Semarang: Wicaksana, 1981), h. 21.

ibunya selama dua tahun (575–577 M). Selama bersama ibunya Muhammad membantu tetangganya menggembalakan kambing untuk memperoleh upah. Meskipun upahnya kecil Muhammad dengan senang hati melakukannya. Hasil jerih payahnya diberikan kepada ibunya untuk menambah biaya hidup, karena Aminah adalah seorang janda miskin.

Pengalaman menggembala diperoleh Muhammad sewaktu diasuh oleh Halimah. Pada usia dua tahun ia sudah bisa berjalan dan berlari. Ia sudah bisa dilepas untuk menggembala kambing bersama anak-anak Halimah. Memang Muhammad memiliki banyak kelebihan dibanding dengan anak seusianya. Ia tidak malu menjadi penggembala karena tuntutan hidup. Satu-satunya kegiatan yang bisa dilakukan adalah membantu ibunya meringankan biaya hidup dengan cara menggembala. Ia belum bisa bekerja selain menggembala karena usianya masih kecil.

- c. Muhammad diasuh oleh Abdul Muthalib. Sejak ibunya meninggal pada tahun 577 M, Muhammad yang saat itu berusia 6 tahun diajak pindah tinggal bersama kakeknya, Abdul Muthalib. Bersama kakeknya kehidupannya lebih baik dibanding bersama ibunya. Abdul Muthalib adalah orang kaya dan memiliki pengaruh besar terhadap masyarakat suku Quraisy. Meskipun ia hidup di tengah-tengah keluarga yang kaya raya, Muhammad masih bekerja sebagai penggembala. Ia tidak merasa malu karena pekerjaannya adalah halal dan mulia, meski upahnya tidak banyak.

Pekerjaan menjadi penggembala merupakan pekerjaan yang mulia. Sejarah nabi-nabi terdahulu juga pernah menjadi penggembala. Hal ini ditegaskan oleh Muhammad setelah diangkat menjadi nabi, ia berkata: “Nabi Musa diutus dan dia adalah seorang penggembala kambing, dan nabi Daud diutus dan dia seorang penggembala kambing dan aku diutus dan aku juga penggembala kambing keluargaku di kampung Jiyad.”¹³

¹³ Hadits ini diriwayatkan oleh al-Nasa’i dari Nashra bin Hazm.

عن أبي هريرة رضي الله عنه عن النبي صلى الله عليه وسلم قال ما بعث الله نبيا إلا رعى الغنم فقال أصحابه وأنت فقال نعم كنت أرهاها على قراريط لأهل مكة.¹⁴

Abi Hurairah ra., (meriwayatkan) dari Nabi (Muhammad) SAW berkata: "Allah tidak mengutus seorang nabi melainkan dia pernah menggembala kambing." Sahabat Nabi berkata: "Engkau (juga sebagai penggembala kambing)." Nabi menjawab: "Ya, aku pernah menjadi penggembala kambing milik orang Makkah."

Kehidupan ekonomi Muhammad bersama kakeknya yang agak lebih baik. Ia merasa aman dan terjamin makannya. Namun kondisi ini tidak berlangsung lama, karena Abdul Muthalib meninggal dunia pada tahun 579 M.

- d. Muhammad diasuh oleh pamannya. Pemeliharaan Muhammad oleh Abu Thalib berdasarkan wasiat Abdul Muthalib ketika ia sedang sakit. Abu Thalib adalah salah satu anak Abdul Muthalib yang kurang mampu (miskin). Mengapa Abdul Muthalib tidak menyerahkan pemeliharaan Muhammad kepada anak tertuanya (Haris) atau kepada Abbas yang kaya raya. Andaiakan Muhammad dipelihara oleh Abbas, maka Muhammad akan hidup sejahtera. Sikap Abdul Muthalib yang menyerahkan pemeliharaan Muhammad kepada Abu Thalib dengan pertimbangan Abu Thalib adalah orang yang disegani masyarakat Quraisy karena memiliki akhlak yang baik. Bahkan menurut satu riwayat, pemeliharaan Abu Thalib kepada Muhammad melebihi anaknya sendiri. Kemanapun Abu Thalib pergi, Muhammad selalu bersamanya.

Ketika Abu Thalib bersiap-siap untuk berangkat berniaga ke Syam, Muhammad yang saat itu berusia 12 tahun menyusulnya agar diperkenankan ikut bersama kafilah dagang. Semula Muhammad akan ditinggal di rumah

¹⁴ Hadits Bukhari No. 2102. Ini merupakan hadits sharif marfu'. Menurut sebagian riwayat, keinginan menggembala kambing bukan hakikat keinginan Muhammad, melainkan kehendak Allah karena ia adalah calon pemimpin umat. Pemimpin umat-umat terdahulu adalah sebagian mereka pernah menjadi penggembala kambing.

karena Abu Thalib khawatir atas keselamatan dan kesehatan Muhammad untuk menempuh perjalanan jauh. Karena kasih sayangnya, keinginan Muhammad dikabulkan oleh pamannya. Kepergian Muhammad ke Syam untuk yang pertama kali ini terjadi pada tahun 583 M.

Negeri Syam merupakan salah satu negeri yang terpenting bagi daerah Semenanjung Arabia. Negeri ini terkenal subur dan kaya raya, sehingga terkenal ia menjadi salah satu tujuan bisnis. Bahkan sebagian lain para pendatang menetap dan menggembala kambing serta mengembangkan bisnisnya di Syam. Hubungan antara Syam dan Jazirah Arab ini sudah terbina sejak lama dan tidak pernah terputus dari waktu ke waktu, yang secara umum terfokus dalam bisnis ekspor impor bahan makanan dan hasil industri.¹⁵

Perniagaan Abu Thalib bersama keponakannya di Syam ini tidak memperoleh untung banyak karena mereka harus segera pulang ke Makkah sesuai pesan pendeta Bakhira. Pesan ini diperoleh ketika perjumpaannya dengan pendeta Bakhira di Basra dalam perjalanan Makkah menuju Syam. Bakhira menjelaskan kepada Abu Thalib bahwa anak yang bersamanya memiliki ciri-ciri kenabian dan kelak akan dimusuhi bangsanya sebagaimana termaktub dalam kitab injil.¹⁶ Sejak itu Abu Thalib merasa gelisah dan khawatir, sehingga ia tidak lama tinggal berdagang di Syam. Dengan keuntungan yang cukup Abu Thalib dan Muhammad pulang. Abu Thalib tidak kecewa meskipun tidak membawa untung banyak, asal Muhammad selamat sampai di Makkah.

Untuk memenuhi kebutuhan sehari-harinya serta membantu ekonomi Abu Thalib, Muhammad bekerja sebagai pegawai Khadijah, seorang janda kaya raya. Pamannya memperkenalkan Muhammad kepada Khadijah dan melamarkannya menjadi karyawannya. Khadijah tidak keberatan, karena

¹⁵ M. Suyanto, *Muhammad Business Strategy and Ethics*, h. 92.

¹⁶ Menurut Ibnu Ishaq, sebagaimana dikutip M. Suyanto, Pendeta Bakhira menanyakan beberapa hal kepada Muhammad, seperti bagaimana ketika hendak tidur, kegiatan sehari-harinya, dan lain sebagainya. Bakhira juga memeriksa punggung Muhammad untuk membuktikan tanda-tanda kenabian pada kedua pundaknya. Apa yang disaksikan Bakhira sesuai dengan kitab sucinya, bahwa Muhammad adalah calon Nabi.

Muhammad sudah cukup terkenal sebagai sosok pemuda yang berakhlak mulia dan jujur.

Gelar al Amin baginya sudah tersebar di pelosok Makkah. Sejak itu Muhammad bekerja sebagai pekerja Khadijah. Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa kondisi ekonomi lemah keluarga Muhammad menjadi salah satu faktor yang mendorong Muhammad menjadi seorang pedagang.

e. Faktor Keluarga

Ayah Muhammad bernama Abdullah ibn Abdul Muthalib,¹⁷ cucu Hisyam, tokoh pendiri klan Hasyimiyah pada suku Quraisy. Jika dirunut dari kakeknya, Muhammad berasal dari keluarga yang kaya raya. Abdul Muthalib adalah orang yang kaya raya. Disamping dikenal sebagai orang yang kaya raya, ia memiliki jabatan tinggi sebagai pembesar kaum Quraisy. Ketika terjadi perampokan binatang ternak oleh tentara Abrahah, Abdul Muthalib menemui Abrahah di perkemahan. Abrahah turun dari tahtanya dan menjabat tangan serta mempersilahkan duduk disebelahnya. Kebesaran Abdul Muthalib diakui oleh Abrahah sehingga ia menghormatinya. Abdul Muthalib bernegosiasi agar binatangbinatang ternak Kebesarannya membuat Abrahah akan menyerang Ka'bah, Abdul Muthalib berada di depan untuk melakukan negosiasi kepada Abrahah.

Meskipun leluhurnya adalah orang kaya, Muhammad tidak merasa bangga atas kekayaannya. Muhammad hanya merasa aman jika bersama kakeknya karena ia dikenal sebagai orang yang berpengaruh di kalangan

¹⁷ Nama asli Abdul Muthalib adalah Syaibah, lahir dan dibesarkan di Madinah. Ibunya adalah Salma bint Amr dari keluarga Najjar dari suku Kharraj di Madinah. Setelah Hasyim meninggal, pamannya yang bernama Muthalib membawanya ke Makkah, sehingga ia dijuluki "Abdul Muthalib" (budak al-Muthalib) karena saat tiba di Madinah ia duduk di atas punggung unta sang paman, sehingga ia disangka budak sang paman. Di Makkah ini Abdul Muthalib menjadi kaya dan terkenal di kalangan Quraisy. Karena sejak pertumpahan darah antara Abd al-Dar melawan Abd al-Manaf tidak ada pemimpin yang memiliki pengaruh dan popularitas besar. Kevakuman pemimpin tergantikan oleh Abdul Muthalib. Ia menjadi kaya setelah berhasil menggali lokasi air zamzam dipendam oleh suku jurhum yang mendiami Makkah sebelum Quraisy. Upaya penggalian ini diilhami oleh mimpi Abdul Muthalib ketika ia tidur di Hijir Ismail. Dari air zamzam ini Abdul Muthalib melakukan distribusi air kepada masyarakat sekitar dan para jamaah haji. Setelah ia meninggal, penguasaan air zam-zam tersebut diserahkan kepada anaknya yang bernama Abbas.

Quraisy. Ketika kakeknya meninggal, ia diasuh oleh pamannya, Abu Thalib. Pengasuhan Abu Thalib berdasarkan wasiat yang dibuatnya. Abdul Muthalib sadar bahwa Abu Thalib mampu memelihara Muhammad meskipun ekonominya lemah dibanding saudara-saudaranya seperti Harits. Pilihan Abdul Muthalib berdasarkan kepribadiannya yang memiliki sikap terpuji dan disegani orang-orang Quraisy. Pemeliharaan Abu Thalib sejak Muhammad berusia 8 (delapan) tahun. Selama dalam perawatan dan asuhan Abu Thalib, Muhammad memiliki banyak pengalaman, khususnya yang mendorong dirinya untuk menjadi pedagang (pebisnis).

Muhammad sering diajak Abu Thalib ke pekan-pekan perdagangan, seperti di pasar Ukaz, Majinnah, dan Dzul Majaz. Pasar Ukaz berada di al-Athdha yang terletak antara Thaif dengan Nakhla dan antara Majinnah dengan Dzul Majaz. Pasar Ukaz yang digelar setiap tanggal 1-20 Dzul Qa'dah dikenal sebagai pasar kuna yang terkenal sejak tahun 500 sebelum Masehi di semenanjung Arabia.¹⁸ Nama tersebut diambil dari aktivitas yang dikerjakan oleh masyarakat sekitar. Di pasar tersebut dipamerkan hasil kreativitas manusia (pidato dan penyajian syair-syair) dan sumber alam. Pasar ini memiliki hubungan perdagangan yang luas, sehingga banyak dikunjungi para pendatang, seperti suku Quraisy, Hawazin, Ghatafan, Aslam, Ahabish, Adl, al-Dish, al-Haya dan al-Mustaliq. Orang yang beraktivitas di pasar Ukaz ini memperoleh jaminan dari masyarakat. Lokasi dan waktu pembukaan pasar disesuaikan dengan musim haji dimana pada bulan tersebut disepakati tidak ada tindak kekerasan, angkat senjata dan perang. Barang siapa yang melanggar kesepakatan tersebut akan memperoleh hukuman. Di pasar ini Muhammad melihat transaksi perdagangan dilaksanakan. Ia juga mendengarkan lomba pidato dan syair-syair yang mengunggulkan suku masing-masing. Berdasarkan catatan sejarah, Muhammad mengunjungi pasar tersebut sebanyak tujuh kali.

¹⁸ Menurut arkeolog Saudi Arabia, pasar Ukaz yang buka pertama kali pada 500 sebelum Masehi berakhir hingga 760 M. Sejak itu pasar tersebut tidak beroperasi lagi. Pasar ini diaktifkan lagi setelah berselang 1300 tahun oleh Gubernur Mecca, Pangeran Khamid al-Faisal. M. Suyanto, *Muhammad Business Strategy and Ethics*, h. 111.

Sebagian diantaranya, kunjungannya ke Ukaz untuk menyampaikan dakwah setelah ia diangkat menjadi Nabi.

Di samping pasar Ukaz, Muhammad juga mengunjungi pasar Majinnah dan Dzul Majaz yang berada diantara Makkah dan Thaif. Pasar Majinnah digelar setelah pasar Ukaz. Jika pasar Ukaz digelar selama 20 hari hingga tanggal 20 Dzul Qa'dah, pasar Majinnah digelar setelah pasar Ukaz selesai hingga tanggal 30 Dzulqa'dah. Setelah pasar ini selesai, pekan perdagangan dilaksanakan di pasar Dzul Majaz mulai tanggal 1-7 Dzul Hijjah. Di kedua pasar tersebut dijual berbagai kebutuhan hidup, seperti gandum, kurma dan lain-lain. Pasar ini diramaikan pula dengan arena pertandingan pembacaan syair-syair Arab. Kunjungan Muhammad beberapa kali di pasar-pasar tersebut menjadi faktor pendorong dan lahirnya inspirasi Muhammad untuk berdagang. Inspirasi untuk berdagang tidak hanya diperoleh dari pagelaran pasar-pasar tradisional, namun ia peroleh dari pasar dunia, seperti keikutsertaan Muhammad dalam rombongan kafilah perdagangan menuju Syam.

Ketika Abu Thalib hendak melakukan perdagangan ke Syam, Muhammad menyampaikan keinginannya berkali-kali kepada pamannya agar diperkenankan ikut. Namun keinginan itu selalu ditolak pamannya dengan alasan perjalanan yang ditempuh jauh dan demi keselamatan dirinya, mengingat Muhammad dipandang belum cukup umur untuk mengembara. Keinginan Muhammad tidak terbedung lagi. Ia menyusul dan mendesak pamannya yang waktu itu bersiap-siap melakukan perjalanan ke Syam. Saat itu Muhammad merasa senang karena ia akan memperoleh pengalaman selama menempuh perjalanan. Tabel 2 menunjukkan beberapa pasar yang dikunjungi oleh Muhammad sebelum menjadi Nabi.

Tabel 2. Pasar yang Dikunjungi Muhammad sebelum Menjadi Nabi

Nama Pasar	Waktu Festival	Lokasi	Ket. Kunjungan
Ukaz	1-20 Dzul Qa'dah	al-Athdia (antara Makkah-Thaif)	Tujuh kali (qabl wa ba'd al bi'tsah)

Majinna	21-30 Dzul Qa'dal	Antara Makkah – Thaif	Beberapa kali
Dzul Majaz	1 – 7 Dzul Hijjah	antara Ukaz dan Makkah	Beberapa kali
Mushaqqar	1-30 Jumadil Awal	Hijar Bahrain	Beberapa kali (usia 18-25 th)
Basra	Sepanjang tahun	Syam	Usia 12 tahun (tahun 583 M)

Sumber: Dikembangkan untuk penelitian.

Abu Thalib merupakan salah satu keluarga yang selalu mendorong Muhammad untuk menjadi pebisnis. Ketika Abu Thalib sudah tua, ia memanggil Muhammad dan berkata: “Hai anak saudaraku, sebagaimana telah kamu ketahui bahwa pamanmu ini sudah tidak punya kekayaan lagi, padahal keadaan sudah sangat mendesak, maka alangkah baiknya jika kamu mulai berniaga dan sedikit demi sedikit hasilnya dapat kamu pergunakan untuk kepentinganmu sehari-hari”.¹⁹ Muhammad mengikuti nasihat pamannya, dan profesi pebisnis ini yang kemudian ia tekuni hingga ia menjadi seorang nabi.

f. Faktor Beristri Khadijah

Pada usia 25 tahun Muhammad menikah dengan Khadijah (40 tahun). Nama lengkap Khadijah adalah Khadijah binti Khuwailid ibn Asad ibn Abdul Uza ibn Qushay ibn Kilab. Khadijah dijuluki Umm al-Mu'minin al-Kubra. Ia anak Khuwailid dan cicit Qusay. Ia berasal dari kalangan bangsawan dan keluarga kaya. Ia tercatat sebagai wanita terkaya di Makkah. Meskipun sebagai wanita ia dikenal pemberani, disamping sikap lainnya yang toleran dan memiliki kepekaan sosial atas lingkungan sekitarnya. Ia sebagai pengusaha yang memiliki kemampuan manajerial baik. Ia mempercayakan barang dagangannya kepada anak buahnya.

Sebelum menikah dengan Muhammad, Khadijah tercatat dua kali menikah. Pernikahan pertama dengan Abu Halal al-Nabbasy bin Zurarah. Hasil pernikahannya dikarunia seorang anak bernama Halal. Setelah

¹⁹ KH. Moenawar Cholil, Kelengkapan Tarikh Nabi Muhammad, Jil. 1, h. 83.

suaminya meninggal, Khadijah menikah untuk kedua kalinya dengan Atiq bin Abid al-Makhzumi. Sejak perkawinan yang kedua ini, Khadijah menjadi orang sukses. Kesuksesannya merupakan kerja kerasnya dan berkat bantuan orang tuanya. Keberhasilan bisnisnya dibantu oleh beberapa orang karyawannya. Sebagai pekerja keras ia memenej barang dagangannya dengan baik. Ia juga tidak segan-segan memberikan kepercayaan kepada karyawannya berdagang dengan membawa barang dagangannya. Tidak lama kemudian, suaminya (Atiq) meninggal dunia.

Sepeninggal wafat suaminya, Khadijah tetap bersemangat untuk mengelola bisnisnya. Semakin lama ia semakin sukses dan terkenal di Makkah. Ia dikenal sebagai janda yang cantik, terhormat dan kaya raya. Banyak laki-laki yang ingin mempersuntingnya, namun Khadijah menolaknya. Dengan kesibukan bisnisnya, Khadijah tidak begitu tertarik dengan laki-laki yang berusaha melamarnya atau relasi bisnisnya. Perkawinannya mulai dibina lagi ketika ia mempersunting Muhammad.

Awal pengenalan Khadijah dengan Muhammad, ketika Abu Thalib ingin memperkerjakan Muhammad kepada Khadijah, meskipun Khadijah sudah mendengar berita tentang Muhammad yang dijuluki al-Amīn. Muhammad diajak Abu Thalib untuk menemui saudagar kaya raya Khadijah untuk melamar sebagai salah satu karyawannya. Abu Thalib melamarkan Muhammad sebagai karyawan dengan imbalan tinggi. Permintaan Abu Thalib diterima, meskipun gaji yang dimintanya empat kali lipat dari gaji yang Khadijah berikan kepada karyawan lain. Bagi Khadijah permintaan gaji besar tidak mem beratkannya karena Khadijah sudah mengenal Muhammad. Muhammad dikenal sebagai orang yang jujur dalam perkataan dan perbuatannya. Selama menjadi karyawannya, cerita tentang keberhasilan Muhammad berdagang sampai terdengar Khadijah. Beberapa karyawannya menceritakan pengalamannya selama mendampingi Muhammad berdagang. Mendengar perilaku baiknya, muncul keinginan Khadijah mempersuami Muhammad.

Pernikahan Muhammad dilaksanakan ketika ia berusia 25 tahun dan Khadijah berusia 40 tahun. Pada waktu menikah Muhammad belum berhasil

menjadi pebisnis. Hasil kerjanya hanya cukup untuk memenuhi kebutuhannya. Ia belum mempunyai harta, apalagi untuk menikah. Dalam satu riwayat Khadijah mengutus Nafisah binti Umayyah.²⁰ menemui Muhammad untuk menjajaki keadaan Muhammad. Nafisah berkata kepada Muhammad: “Apa yang mencegahmu untuk menikah?” Muhammad menjawab: “Saya tidak punya apa-apa? Setelah melibatkan orang-orang dekat (keluarga) Muhammad dan atas persetujuannya pernikahan dilangsungkan.

Pernikahan Muhammad dengan Khadijah merupakan pasangan yang sangat cocok. Sewaktu Muhammad masih menjadi karyawan Khadijah, ia dikenal sebagai pekerja keras, ulet dan jujur. Sementara Khadijah adalah janda kaya raya. Dengan demikian maka Muhammad harus berjuang keras untuk menjalankan kekayaan yang dimiliki istrinya. Manajemen pengelolaan harta ia lakukan dengan profesional. Ia belajar dari istrinya dan lingkungannya. Ini merupakan faktor kuat yang mendorong Muhammad menjadi pebisnis karena tidak mungkin kekayaan yang dimiliki istrinya tidak terurus. Muhammad harus pandai memenej barang dagangan dengan dengan baik disamping itu ia harus memperhatikan kesejahteraan karyawan yang dimilikinya.

B. Etika Bisnis Muhammad

Keberhasilan Muhammad dalam berbisnis dipengaruhi oleh kepribadian diri Muhammad yang dibangunnya atas dasar dialogis realitas sosial masyarakat Jahiliyyah dengan dirinya. Kemampuan mengelola bisnis tanpak pada keberaniannya membawa dagangan Khadijah dan ditemani hanya seorang karyawan (Maisarah). Jika ia tidak memiliki pengalaman dan kemampuan berdagang maka ia hanya akan menjadi pendamping Maisarah. Ia bertanggungjawab penuh atas semua dagangan milik Khadijah. Demikian juga barang-barang dagangannya yang ia bawa dari pasar ke pasar atau tempat-tempat

²⁰ Muhammad bin Alwi al-Maliky, *al-Bushrā fī Manāqib al-Sayyidah Khadījah al-Kubrā*, (Surabaya: Barar al-Tsaqaf, 1994), h. 12.

festival perdagangan. Berikut beberapa etika bisnis Muhammad dalam praktek bisnisnya antara lain:

1. kejujuran.

Dalam melakukan transaksi bisnis Muhammad menggunakan kejujuran sebagai etika dasar. Gelar al-Amīn (dapat dipercaya) yang diberikan masyarakat Makkah berdasarkan perilaku Muhammad pada setiap harinya sebelum ia menjadi pelaku bisnis. Ia berbuat jujur dalam segala hal, termasuk menjual barang dagangannya. Cakupan jujur ini sangat luas, seperti tidak melakukan penipuan, tidak menyembunyikan cacat pada barang dagangan, menimbang barang dengan timbangan yang tepat, dan lain-lain.

Kejujuran Muhammad dalam bertransaksi dilakukan dengan cara menyampaikan kondisi riil barang dagangannya. Ia tidak menyembunyikan kecacatan barang atau mengunggulkan barang dagangannya, kecuali sesuai dengan kondisi barang yang dijualnya. Praktek ini dilkaukan dengan wajar dan menggunakan bahasa yang santun. Beliau tidak melakukan sumpah untuk menakutkan apa yang dikatakannya, termasuk menggunakan nama Tuhan. Ketika Muhammad menjual dagangan di Syam, ia pernah bersitegang dengan salah satu pembelinya terkait kondisi barang yang dipilih oleh pembeli tersebut. Calon pembeli berkata kepada Muhammad, “Bersumpahlah demi Lata dan Uzza!” Muhammad menjawab, “Aku tidak pernah bersumpah atas nama Lata dan Uzza sebelumnya.” Penolakan Muhammad dimaklumi oleh pembeli tersebut, dan sang pembeli berkata kepada Maisarah, “Demi Allah, ia adalah seorang Nabi yang tanda-tandanya telah diketahui oleh para pendeta kami dari kitab-kitab kami.”²¹

Dalam konteks sekarang, sekilas kedengarannya aneh bahwa kejujuran merupakan sebuah prinsip etika bisnis karena mitos keliru bahwa bisnis adalah kegiatan tipu menipu untuk meraup untung besar. Memang etika ini agak problematic karena masih banyak pelaku bisnis sekarang yang mendasarkan kegiatan bisnisnya dengan cara curang, karena situasi eksternal atau karena internal (suka menipu). Sering pedagang menakutkan katakatanya disertai

²¹ Mahdi Rizqullah Ahmad, *al-Sirah al-Nabawiyah fi Dhauq’i al-Maṣādir al-Aṣliyyah: Dirasah Tahliliyyah*, terj. Yessi HM., (Jakarta: Qisthi Press, 2006), h. 157.

dengan ucapan sumpah (termasuk sumpah atas nama Tuhan). Padahal kegiatan bisnis yang tidak menggunakan kejujuran sebagai etika bisnisnya, maka bisnisnya tidak akan bisa bertahan lama. Para pelaku bisnis modern sadar bahwa kejujuran dalam berbisnis adalah kunci keberhasilan, termasuk untuk mampu bertahan dalam jangka panjang dalam suasana bisnis yang serba ketat dalam bersaing.

Tradisi buruk sebagian bangsa Arab adalah tidak bersikap jujur (berbohong) dalam menjajakan barang dagangannya. Barang yang cacat tidak diberitahukan kepada calon pembelinya. Penimbangan barang tidak tepat atau penimbangan barang antara barang kering dan basah. Cara-cara perdagangan mereka masih terdapat unsur penipuan. Dalam kondisi praktek mal-bisnis (kecurangan bisnis) seperti ini, Muhammad muncul sebagai pelaku bisnis yang mengkedepankan kejujuran, yang kemudian hari mengantarkannya sebagai pemuda yang memiliki gelar al-amīn.

2. Amanah.

Amanah adalah bentuk masdar dari amuna, ya'munu yang artinya bisa dipercaya. Ia juga memiliki arti pesan, perintah atau wejangan. Dalam konteks fiqh, amanah memiliki arti kepercayaan yang diberikan kepada seseorang berkaitan dengan harta benda. Muhammad dalam berniaga menggunakan etika ini sebagai prinsip dalam menjalankan aktivitasnya. Ketika Muhammad sebagai salah satu karyawan Khadijah, ia memperoleh kepercayaan penuh membawa barang-barang dagangan Khadijah untuk dibawa dan dijual di Syam. Ia menjaga barang dagangannya dengan baik selama dalam perjalanan. Dengan ditemani Maisarah, Muhammad menjual barang-barang tersebut sesuai dengan amanat yang ia terima dari Khadijah. Agar barang dagangannya aman selama dalam perjalanan, Muhammad bersama-sama dengan rombongan kafilah dagang. Selama dalam perjalanan kafilah-kafilah tersebut merasa aman karena dikawal oleh tim keamanan atau sudah ada jaminan dari suku tertentu.

Setelah sampai di kota tujuan, Muhammad dan Maisarah membongkar barang dagangannya. Mereka berdua menggelar barang dagangannya dan menawarkan barang tersebut kepada para pengunjuang. Barang dagangan tersebut habis terjual. Sebelum pulang Muhammad membeli beberapa barang

untuk dijual di Makkah. Dari barang yang dibelinya, Muhammad juga memperoleh keuntungan. Tanpa diduga keuntungan Muhammad sangat besar dan membuat majikannya puas. Hasil keuntungan tersebut ia laporkan dan serahkan kepada Maisarah tanpa kurang sedikitpun. Setelah itu Muhammad diberi upah besar sesuai dengan perjanjiannya, yakni empat kali dari gaji yang biasanya Khadijah berikan kepada karyawan lainnya.

3. Tepat menimbang.

Etika bisnis Muhammad dalam menjual barang harus seimbang. Barang yang kering bisa ditukar dengan barang yang basah. Penukaran barang kering tidak boleh dengan barang yang basah. Demikian juga dalam penimbangan tersebut seseorang tidak boleh mengurangi timbangan. Dalam transaksi Muhammad menjauhi apa yang disebut dengan muzabana dan muhaqala. Muzabana adalah menjual kurma atau anggur segar (basah) dengan kurma atau anggur kering dengan cara menimbang.²² Muzabana pada dasarnya adalah menjual sesuatu yang jumlahnya, berat atau ukurannya tidak diketahui dengan sesuatu yang jumlahnya, berat atau ukurannya diketahui dengan jelas. Muhaqala adalah jual beli atau penukaran antara gandum belum dipanen dengan gandum yang sudah digiling atau menyewakan tanah untuk ditukarkan dengan gandum.

Apa yang dilakukan Muhammad di pasar Ukaz, Majinna, dan pasar-pasar lainnya adalah menjual beberapa barang, seperti kurma, anggur, gandum dan sejenisnya. Muhammad menimbang berat tersebut sesuai dengan ukurannya. Ia tidak mengurangi sedikitpun, sehingga kejujuran dan ketepatannya dalam menimbang sudah tersebar dimana-mana. Jika orang membeli barang dari Muhammad, mereka tidak ragu atas timbangannya.

4. gharar.

Gharar menurut bahasa berarti al-khatar yaitu sesuatu yang tidak diketahui pasti benar atau tidaknya. Dalam akad, gharar bisa berarti tampilan barang dagangan yang menarik dari sisi zhahirnya, namun dari sisi substansinya belum tentu baik. Dengan kata lain gharar adalah akad yang mengandung unsur penipuan karena tidak adanya kepastian, baik mengenai ada atau tidak adanya objek akad, besar kecilnya jumlah, maupun kemampuan menyerahkan

²² Imam Malik, *al-Muwatta'*, (Jakarta: Rajagrafindo Persada, 1999), h.343

objek yang disebutkan dalam akad tersebut. Dalam prakteknya Muhammad menjauhi praktek gharar, karena membuka ruang perselisihan antara pembeli dan penjual. Muhammad juga melarang penjualan secara urbun (bai' al-urbun). Muhammad melarang penjualan dengan lebih dahulu memberikan uang muka (panjar) dan uang itu hilang jika pembelian dibatalkan. Penjualan yang menyertai urbun adalah seorang pembeli atau penyewa mengatakan:” Saya berikan lebih dahulu uang muka kepada Anda. Jika pembelian ini tidak jadi saya teruskan, maka uang muka itu hilang, dan menjadi milik Anda. Jika barang jadi dibeli maka uang muka itu diperhitungkan dari harga yang belum dibayar.”

Cakupan gharar ini sangat luas. Pertama, ketidakmampuan penjual untuk menyerahkan objek akad pada waktu terjadi akad, baik objek akad itu sudah ada atau belum ketika akad berlangsung, seperti menjual janin yang masih ada dalam perut binatang ternak. Kedua, menjual barang yang tidak berada di bawah kekuasaannya, seperti menjual barang kepada orang lain sementara barang yang akan dijual belum diterima dan masih berada di penjual sebelumnya. Hal ini tidak dibenarkan karena boleh jadi barang itu mengalami perubahan atau rusak. Ketiga, tidak adanya kepastian tentang jenis pembayaran atau jenis benda yang dijual. Barang dagangan dan pembayarannya kabur tidak jelas. Keempat, tidak adanya kepastian tentang sifat tertentu dari benda yang dijual, seperti penjual berkata, “Saya jual kepada Anda baju yang ada di rumah saya.” Penjual tidak tegas menjelaskan baju yang mana, warna dan ukurannya, dan ciri-ciri lainnya. Kelima, tidak tegas jumlah harganya. Keenam, tidak tegas waktu penyerahan barangnya. Ketujuh, tidak adanya ketegasan bentuk transaksi. Kedelapan, tidak adanya kepastian objek, seperti adanya dua objek yang dijual dengan kualitas yang berbeda dengan harga sama dalam satu transaksi. Penjualan ini tidak tegas objek yang akan dijual. Kesembilan, kondisi objek akad tidak dapat dijamin kesesuaiannya dengan yang ditentukan dalam transaksi.²³ Cara penjualan sebagaimana disebutkan di atas tidak sesuai dengan etika Muhammad dalam berbisnis.

²³ Tim Redaksi Ichtiar Baru Van Hoeve, Ensiklopedi Hukum Islam, Jil. 2, (Jakarta: Ichtiar Baru Van Hoeve, 2001), h.399-400.

5. Tidak melakukan penimbunan barang.

Dalam bahasa Arab penimbunan barang disebut ihtikar. Penimbunan ini tidak diperbolehkan karena akan menimbulkan kemadharatan bagi masyarakat karena barang yang dibutuhkan tidak ada di pasar. Tujuan penimbunan dilakukan dengan sengaja sampai dengan batas waktu untuk menunggu tingginya harga barang-barang tersebut. Muhammad dalam praktek bisnisnya menjauhi tindakan penimbunan. Barang dagangan yang dibawanya selalu habis. Bahkan jika perlu barang-barang dagangan yang dimiliki oleh Khadijah akan dijual semuanya. Namun karena keterbatasan alat transportasi Muhammad membawa barang secukupnya.

Muhammad sadar bahwa kebutuhan sehari-hari harus didistribusikan dengan baik. Barang dagangan tidak boleh disimpan lama sehingga barang tersebut langka dijumpai di pasar. Berdasarkan teori pasar, jika barang sedikit dan permintaan pasar besar maka harga barang menjadi tinggi. Jika harga tinggi maka keuntungan besar dapat diperoleh para pedagang. Namun konsumen akan mengalami kesulitan, khususnya mereka yang tidak mampu membayar sesuai dengan harga tinggi yang menjadi tuntutan pasar.

Dalam tradisi Jahiliyyah, penimbunan barang merupakan salah satu strategi untuk memperoleh keuntungan besar. Mereka menunggu waktu-waktu yang strategis, misalnya pada masa festival pasar Ukaz. Pasar ini merupakan pasar yang besar yang digelar setahun sekali, tepatnya pada awal hingga pertengahan Dzul Qa'dah. Beberapa saat kemudian festival pasar berpindah ke Majanna dan Dzul Majid. Tradisi-tradisi penimbunan barang ini seolah-olah sudah terjadwal dari bulan ke bulan.

6. Tidak melakukan al-ghab dan tadhlis.

Al-ghab artinya al-khada (penipuan), yakni membeli sesuatu dengan harga yang lebih tinggi atau lebih rendah dari harga rata-rata. Sedangkan tadhlis yaitu penipuan yang dilakukan oleh pihak penjual atau pembeli dengan cara menyembunyikan kecacatan ketika terjadi transaksi. Dalam bisnis modern perilaku al-ghab atau tadhlis bisa terjadi dalam proses mark up yang melampaui kewajaran atau wanprestasi.

Rahasia kesuksesan Muhammad dalam praktek bisnisnya dilakukan dengan menerapkan harga yang sedang tidak terlalu tinggi dan tidak terlalu rendah. Baginya yang penting adalah sirkulasi barang diantara para pedagang dan pembeli. Jangan sampai barang hanya berputar pada sekelompok tertentu saja. Tetepai barang tersebut terdistribusi ke lapisan masyarakat. Jika perputaran barang berjalan dengan baik, maka aktivitas bisnis menjadi stabil, dan harga dapat dijangkau oleh masyarakat. Dalam hal ini Muhammad juga menjual sesuai dengan harga. Ia tidak memanipulasi harga dan tidak kompromi kepada pembeli yang menaikkan harga agar ia memperoleh keuntungan. Mark up dilakukan oleh pembeli ketika ia memperoleh pesanan dari pihak lain.

Etika Muhammad dalam menyampaikan informasi seputar barang dagangannya dilakukan secara rinci. Ia tidak menyembunyikan kecacatan barang dagangannya. Jika pembeli meminta atas kejujuran Muhammad atas kondisi barang dagangannya dengan sumpah atas nama Tuhan, Muhammad selalu menolaknya. Baginya berkata jujur merupakan kunci kesuksesan bisnis.

7. Saling menguntungkan.

Prinsip ini mengajarkan bahwa dalam bisnis para pihak harus merasa untung dan puas. Etika ini pada dasarnya mengakomodasi hakikat dan tujuan bisnis. Seorang produsen ingin memperoleh keuntungan, dan seorang konsumen ingin memperoleh barang yang Etika Bisnis Islami dalam Praktek Bisnis Rasulullah bagus dan memuaskan, maka sebaiknya bisnis dijalankan dengan saling menguntungkan.

Dalam berniaga Muhammad mendeskripsikan barang dagangan yang akan dibeli oleh konsumen. Jika barang ada cacatnya Muhammad mengatakannya terus teras. Jika barang dagangan bagus, ia mengatakannya sesuai dengan keadaannya. Bahkan dalam satu riwayat, Muhammad memberitahukan harga pembeliannya, dan seberapa banyak konsumen akan memberikan keuntungan diserahkan sepenuhnya kepada konsumen. Atas dasar sikap Muhammad ini, konsumen yang merasa puas atas barang yang dibelinya, ia akan memberikan keuntungan atau jasa lebih karena perasaan puas.

C. Legislasi dan Pesan Muhammad dalam Berdagang

Muhammad menjadi pelaku bisnis sangat dipengaruhi oleh lingkungannya sejak ia kecil hingga dewasa, dan menikah dengan Khadijah. Pengalaman berbisnis yang diperolehnya sebelum ia menjadi Rasul merupakan hasil pergulatannya dengan realitas sosial. Dan setelah ia menjadi Rasul, sebagian pengalamannya dituangkan dalam sabdanya, yang disebut dengan hadits. Ada beberapa pesan Rasulullah dalam bisnis, antara lain:

1. Jual beli harus dilakukan atas dasar kesepakatan ('an tarāḍin) antara penjual dan pembeli.

قال رسول الله صلى الله عليه وسلم إنما البيع عن تراضٍ²⁴

Rasulullah bersabda: “*Sesungguhnya jual beli itu hanya sah jika dilakukan atas dasar suka sama suka ('an tarāḍin).*”

2. Barang yang menjadi objek transaksi harus suci.

عن جابر بن عبد الله رضى الله عنهما أنه سمع رسول الله صلى الله عليه وسلم

يقول عا الفح وهو بمكة إنّ الله ورسوله حرم بيع الخمر والميتة والخنزير والاصنام فقليل

يا رسول الله أرأيت شحوم الميتة فإنها يطلى بها السفن ويدهن بها الجلود ويستصبح بها

الناس فقال لا هو حرام ثم قال رسول الله صلى الله عليه وسلم عند ذلك قاتل الله

اليهود إن الله لما حرم شحومها جملوه ثم باعوه فأكلوا ثمنه.²⁵

Dari Jabir bin Abdullah ra. bahwa ia mendengar Rasulullah bersabda pada waktu fath al-Makkah: “*Sesungguhnya Allah dan Rasul-Nya telah mengharamkan menjual khamar, bangkai, daging babi, dan berhala.*” Kemudian dikatakan kepada beliau: “*Bagaimana pendapatmu tentang lemak bangkai yang dapat dijadikan penambal perahu, pencat kulit dan yang dijadikan minyak lampu oleh manusia?*” Beliau menjawab: *tidak boleh,*

²⁴ Hadits riwayat Ibnu Majah, no. 2186.

²⁵ Hadits riwayat Bukhari, no. 2082.

hukumnya tetap haram.” Kemudian Rasulullah bersabda: “Sesungguhnya Allah setelah mengharamkan kepada orang-orang Yahudi lemak bangkai, mereka mengolah lemak tersebut, kemudian menjualnya dan memakan uang (harga)-nya.”

3. Tidak ada unsur penipuan (gharar).

عن أبي هريرة رضي الله عنه قال قال نهي رسول الله صلى الله عليه وسلم عن بيع

الحصاة وعن بيع الغرار²⁶

Dari Abu Hurairah bahwa Nabi SAW melarang jual haşah dan jual beli gharar (yang belum jelas harga, barang, waktu, dan tempatnya).

4. Barang jelas posisi dan ukurannya (berat – jumlah).

عن عبدالله بن مسعود قال قال رسول الله صلى الله عليه وسلم لا تشتروا

السّمك في الماء فإنه غررٌ.²⁷

Dari Abdullah bin Mas’ud berkata, bahwa Rasulullah bersabda: “Janganlah kalian membeli ikan dalam air karena padanya terkandung unsur penipuan.”

5. Barang yang dijual merupakan hak milik.

عن حكيم بن حزام أخبره قال قلت يا رسول الله إني أشتري بيوعا فما يحل لي منها

وما يحرم علي قال فإذا اشتريت بيعا فلا تبعه حتى تقبضه.²⁸

Sesungguhnya Hakim bin Hizam telah menceritakannya, berkata: “Wahai Rasulullah, sesungguhnya saya telah membeli suatu barang, apakah yang halal untuk saya lakukan dan apa yang haram?” Beliau menjawab: “Apabila engkau membeli sesuatu janganlah engkau jual sampai engkau sendiri memegangnya.”

²⁶ Hadits riwayat Muslim, no. 2783.

²⁷ Hadits riwayat Ahmad, no. 3496.

²⁸ Hadits riwayat Ahmad, no. 14777.

6. Segera membayarkan upah.

عن عبد الله بن عمر قال قال رسول الله صلى الله عليه وسلم أعطوا الآجير أجره قبل أن يجف عرقه.²⁹

Diriwayatkan dari Abdillah bin 'Umar berkata, Rasulullah bersabda: *“Berikanlah upah pekerja sebelum kering keringatnya.”*

7. Tidak berkhianat kepada relasi bisnis.

عن أبي هريرة رفعه قال إن الله يقول أنا ثالث الشريكين ما لم يخن أحدهما صاحبه فإذا خا نه خرجت من بينهما.³⁰

Dari Abu Hurairah—semoga Allah mengangkat derajatnya— bahwa Allah berfirman dalam hadits qudsi: *“Aku adalah pihak yang ketiga dari dua orang yang berserikat selama salah seorang diantaranya tidak mengkhianati temannya. Bila salah seorang diantara keduanya berkhianat, Aku keluar dari perselisihan keduanya.”*

8. Tidak menimbun barang.

عن أبي عمر عن النبي صلى الله عليه وسلم من احتكر طعاما أربعين ليلة بئى من الله تعالى وبئى الله تعالى منه.³¹

Dari Ibn 'Umar (bahwa) Nabi SAW (bersabda): *“Barang siapa yang menimbun makanan selama empat puluh hari (dengan tujuan menaikkan harga) ia telah berlepas diri dari Allah, dan Allah juga telah berlepas diri darinya.”*

9. tidak melakukan transaksi ribawi.

عن محمد بن الصباح وزهير بن حرب وعثمان بن أبي شيبة قالوا حدثنا هشيم أخبرنا أبو الزبير عن جابر قال لعن رسول الله صلى الله عليه وسلم أكل الربا وموكله وكاتبه وشاهديه وقال هم سواء.³²

²⁹ Hadits riwayat Ibnu Majah, no. 2434.

³⁰ Hadits riwayat Abu Daud, no. 2936.

³¹ Hadits riwayat Ahmad, no. 4648.

³² Hadits riwayat Muslim, no. 2995.

Diriwayatkan dari Jabir, ia berkata bahwa *Rasulullah* mengutuk pemakan riba, orang yang memberi pinjaman, orang yang mewakilinya (orang yang utang), orang yang mencatatnya, dan orang yang menjadi saksinya. Dan ia berkata: “Mereka semuanya sama (hukumnya).”

PENUTUP

Dari kajian sejarah yang dilakukan penulis, maka dapat ditemukan bahwa perdagangan seharusnya mengikuti etika bisnis yang dimiliki oleh Nabi Muhammad SAW yang bersikap jujur, amanah, tepat dalam menimbang, menjauhi gharar, tidak menimbun barang, tidak melakukan al-ghab dan tadlis, dan saling menguntungkan (mutual *benefit principle*) antara penjual dan pembeli. Pola bisnis yang dipraktikkan Nabi Muhammad SAW ini tentu perlu diadaptasi oleh para pebisnis di masa kini yang terkadang mudah keluar dari etika-etika seperti yang dipraktikkan oleh Nabi SAW.

DAFTAR PUSTAKA

- Alma Buchari, 2014, *Manajemen bisnis syari'ah: menanamkan nilai dan praktik syari'ah dalam bisnis komtemporer*, Bandung: Alfabeta.
- Cholil Moenawar, 2006, *Kelengkapan Tarikh Nabi Muhammad*, Jakarta: Gema Insani Press.
- Hadits riwayat Ibnu Majah.
- Hadits riwayat Bukhari.
- Hadits riwayat Muslim.
- Hadits riwayat Ahmad.
- Hadits riwayat Abu Daud.
- Jaribah bin Ahmad al-Haritsi, 2006, *al-Fiqh al-Iqtisādi li Amīr al-Mu'minīn, (Fiqh Ekonomi Umar bin al Khathab)*, Jakarta: Califa.
- Karim Abdul, , 2007, *History of the Muslim Thought and Civillization*, Yogyakarta: Pustaka Book Publisher.
- Malik al-Muwatta' Imam, 1999, *al-Sirah al-Nabawiyah*, Jakarta: Rajagrafindo Persada.
- Muhammad bin Yasar, 2002, *Kelengkapan Tarikh Nabi Muhammad*, Surakarta: Muhammadiyah University Press.
- Muhammad bin Alwi al-Maliky, 1994, *al-Bushrā fī Manāqib al-Sayyidah Khadījah al-Kubrā*, Surabaya: Barar al-Tsaqaf.
- P3EI, *Ekonomi Islam*, 2014, Jakarta: PT Raja Grafindo.
- Rus'an H, 1981, *Lintasan Sejarah Islam di Zaman Rasulullah SAW*, Semarang: Wicaksana.
- Rizqullah Ahmad Mahdi, 2006, *al-Sirah al-Nabawiyah fī Dhauq'i al-Maṣādir al-Aṣliyyah: Dirasah Tahlīliyyah*, Jakarta: Qisthi Press.
- Suyanto M, 1982 *Muhammad Business Strategy and Ethics*, Bandung: Alfabeta.
- Van Hoeve Ichtiar, 2001, *Ensiklopedi Hukum Islam*, Jakarta: Ichtiar.